

**Assemblée générale**Distr.: Générale
10 mai 2007Français
Original: Anglais

**Commission des Nations Unies
pour le droit commercial international**
Quarantième session
Vienne, 25 juin-12 juillet 2007**Indicateurs de fraude commerciale**

Note du secrétariat*

Table des matières

	<i>Page</i>
Indicateur 6: Pratique abusive du secret	2
Indicateur 7: Complexité ou simplicité excessive des opérations	4
Indicateur 8: Obstacle à l'exercice d'une diligence raisonnable	6
Indicateur 9: Incitations frauduleuses	9
Indicateur 10: Duperie et incitations psychologiques	11
Indicateur 11: Dysfonctionnements dans les contrôles préventifs suite à des crises	15
Indicateur 12: Transfert de fonds immédiat, rapide ou irrévocable	17
Indicateur 13: Source de remboursement douteuse ou inconnue	19
Indicateur 14: Aspects ou explications irrationnels ou illogiques	22
Indicateur 15: Fraude fondée sur l'abus d'affinités ou de relations personnelles	24

* La présente note a été soumise tardivement car il a fallu achever les consultations et modifier le texte en conséquence.



Indicateur 6: Pratique abusive du secret

Il est fréquent que les auteurs de fraudes commerciales exigent de manière abusive la confidentialité et le secret sur un certain nombre de questions, comme l'existence de la possibilité d'investissement, ainsi que, la nature, les mécanismes, et la source de rendement de cet investissement.

Explication:

La transparence est essentielle au fonctionnement des marchés des capitaux modernes: les informations concernant ces marchés et les investissements sont diffusées à un large public. D'un autre côté, il est vrai que certains investisseurs effectuent des placements à partir d'informations confidentielles ou d'informations dont la portée n'est pas comprise par tout le monde. Dans certains cas, ce type de placements peut être illégal. Dans d'autres activités commerciales, les sociétés cherchent en toute légitimité à empêcher la divulgation, par leurs salariés ou d'autres personnes, d'informations confidentielles ou de techniques industrielles en recourant à divers dispositifs juridiques afin de rester compétitives dans leur secteur. De telles restrictions, en revanche, ne se justifient presque jamais en ce qui concerne les investisseurs et encore moins les moyens de générer des fonds. Le secret est abusif s'il atteint un degré excessif par rapport à l'opération considérée.

L'exigence du secret peut être posée dans des règles ou prescriptions, souvent assorties de "sanctions juridiques" qui sont destinées à engager la responsabilité des investisseurs s'ils viennent à révéler des informations et qui laissent ainsi entendre que le décideur financier serait impliqué si l'opération était divulguée. Ce type de secret vise à occulter l'opération, à entraver l'exercice d'une diligence raisonnable et à empêcher les investisseurs de contacter des conseillers ou de consulter des sources d'information appropriées qui pourraient les aider à se prémunir contre la fraude.

Exemples:

- Des prétextes multiples sont invoqués pour justifier le secret abusif.

Illustration 6-1: Les fraudeurs arguent fréquemment que le fait de consulter des personnes ou des organisations compétentes perturbe l'opération, constitue à certains égards une ingérence dans cette dernière et compromet les chances de profit.

Illustration 6-2: Les fraudeurs affirment généralement que des banques, des marchés de valeurs mobilières, des directeurs généraux, des membres de professions libérales ou des personnalités connues réalisent le type d'investissement considéré régulièrement mais secrètement, afin que le public ne puisse pas bénéficier du même avantage financier.

Illustration 6-3: Les fraudeurs affirment souvent que les lois en vigueur dans les centres offshore, qui ont un certain lien avec l'investissement en question, exigent un tel secret.

- Pendant le déroulement de l'opération, les fraudeurs déconseillent souvent aux victimes de contacter la police, les organismes de réglementation ou d'autres autorités.

Illustration 6-4: La victime s'étend souvent dire que l'intervention des organismes de réglementation risque de geler, de retarder ou de compromettre l'opération, ce dont elle sera tenue responsable.

- Les clauses de “non-contournement” ou de “non-divulgence” sont fréquemment utilisées pour préserver le secret. Elles ont cours dans les opérations où une personne intervient en qualité d'intermédiaire entre un acheteur et un vendeur, mais sont complètement injustifiées ou suspectes dans des investissements ordinaires.

Illustration 6-5: Il est demandé aux victimes de signer un accord CCI (Chambre de commerce internationale) détaillé de non-contournement et de non-divulgence qui, s'il est suivi au pied de la lettre, les empêcherait de discuter de l'investissement avec leur comptable, avocat ou conseiller financier.

- La confidentialité ou le secret sont souvent prétextés pour justifier l'absence d'information publique sur l'investissement.

Illustration 6-6: Les auteurs de fraudes avancent des arguments illogiques supposés prouver le caractère authentique des opérations – du type “le président de la Réserve fédérale des États-Unis a connaissance de ce genre d'opération mais il le niera si on le lui demande”.

- Les éléments suivants sont suspects lorsqu'il s'agit d'une opération financière par opposition à une opération commerciale:

Illustration 6-7: Les fraudeurs insistent à plusieurs reprises sur le secret absolu.

Illustration 6-8: Les investisseurs sont tenus de signer des accords qui prévoient des sanctions d'une gravité disproportionnée s'ils divulguent des informations.

Conseils:

- Discutez de l'opération proposée avec un conseiller professionnel compétent.
- Demandez si le secret est motivé par des impératifs commerciaux quelconques ou s'il n'a aucun lien avec le concept de base sur lequel repose l'investissement.
- Ne vous laissez pas intimider par la menace d'encourir une responsabilité si vous divulguez certains aspects de l'opération à des conseillers financiers.
- Rappelez-vous que les accords de confidentialité légitimes ne vous empêchent ou ne vous interdisent ni d'exercer une diligence raisonnable en ce qui concerne l'opération ni de contacter les autorités.
- Ne participez pas à des opérations dans lesquelles les fonds sont transférés vers des centres offshore, sauf si vous avez accès à des informations complètes et détaillées sur l'opération pour vérifier la destination des fonds et le caractère irrégulier ou non de leur transfert vers ces centres.

Voir aussi: Indicateur 1 – Documents irréguliers; Indicateur 2 – Emploi abusif de termes techniques; Indicateur 4 – Utilisation abusive de noms; Indicateur 8 – Diligence raisonnable; Indicateur 9 – Incitations frauduleuses; Indicateur 10 – Duperie et incitations psychologiques; Indicateur 12 – Transfert de fonds immédiat, rapide ou irrévocable; Additif 1 – Exercice d’une diligence raisonnable.

Indicateur 7: Complexité ou simplicité excessive des opérations

Les fraudes commerciales se veulent souvent excessivement complexes afin d’occulter les éléments fondamentaux de l’opération et peuvent s’appuyer sur des déclarations illogiques ainsi que sur des documents compliqués, ambigus ou incompréhensibles. D’un autre côté, certaines fraudes commerciales peuvent aussi être excessivement simples ou informelles et s’accompagner d’une documentation ou d’explications très limitées, en dépit de leur lien évident avec une opération financière complexe ou élaborée.

Explication:

Bien que les opérations commerciales, en particulier internationales, soient parfois complexes de par leur nature, la personne appelée à prendre une décision qui aura des conséquences financières devrait avoir un minimum de compréhension de l’opération à laquelle elle est invitée à participer. Les fraudeurs prennent souvent pour modèle des opérations légitimes qui sont extrêmement complexes et qui, de ce fait, ne sont proposées qu’à des investisseurs particulièrement avertis. Ils utilisent ce modèle auprès de personnes moins informées qui ne seront peut-être pas en mesure de comprendre la nature de l’opération ou la nécessité de sa complexité. Les fraudeurs peuvent en outre mettre en place un réseau de sociétés ou d’autres entités pour échapper à toute mise en cause une fois la fraude découverte, pour empêcher le recouvrement des avoirs, pour blanchir le produit de leur crime ou pour pouvoir continuer à réaliser une série de montages parallèles. La complexité artificielle ou inutile, d’une part, et les simplifications excessives et absurdes, de l’autre, sont deux techniques employées par les fraudeurs pour opacifier les éléments fondamentaux de l’opération, qui en général n’ont aucun sens économique.

Exemples:

- Les fraudeurs utilisent des structures commerciales excessivement complexes, qui offrent une façade à de multiples sociétés sans rôle ni raison d’être apparents, si bien qu’il est difficile de les mettre en cause.

Illustration 7-1: Six personnes ont créé un certain nombre de sociétés dans le cadre d’un “programme d’autonomisation” et d’un réseau “d’enrichissement”, organisant d’importants ateliers pour inciter des investisseurs peu avertis à effectuer des placements en devises étrangères prétendument “très rentables” et “peu risqués”.

- Il arrive que très peu de documents soient utilisés pour une opération excessivement simple ou informelle qui exigerait normalement une documentation importante.

Illustration 7-2: Des propriétaires menacés de voir leur maison saisie ont été convaincus de signer un simple formulaire de transfert “provisoire” de propriété à des “acheteurs de paille”. Ces derniers

ont ensuite demandé des prêts hypothécaires sur les maisons en utilisant de faux antécédents de crédit. Une fois obtenus, les prêts n'ont pas été remboursés, les propriétaires se trouvant menacés d'expulsion. Les institutions financières n'ont récupéré qu'une petite partie des fonds.

Illustration 7-3: L'emploi de formules très informelles dans les documents, par exemple "téléphoner au numéro habituel", peut être le signe d'une fraude commerciale.

- La complexité aggrave les problèmes liés à la localisation des fonds déboursés et à leur recouvrement.

Illustration 7-4: Les fraudeurs ont fréquemment recours à un empilement d'entités commerciales pour effectuer des transferts multiples de fonds ou de fréquents changements de banque dépositaire. Les fraudes transnationales s'appuyant souvent aussi sur des mécanismes de transferts de fonds par Internet, et non sur les circuits bancaires classiques, il est extrêmement difficile de retrouver la trace de ces fonds.

- Les fraudeurs utilisent de plus en plus les technologies, en particulier du transport, de l'information et de la communication, pour accroître la complexité afin de ne pas être découverts et de dissimuler le produit de leur crime.

Conseils:

- Soyez conscient qu'il peut y avoir fraude commerciale lorsque la complexité de l'opération est inexplicée et dépourvue de but commercial manifeste, lorsque cette complexité semble artificielle, lorsque certaines parties ne jouent apparemment aucun rôle significatif ou lorsqu'il est difficile d'enquêter sur l'opération en raison de sa structure ou du nombre de transactions ou de transferts.
- Assurez-vous de bien comprendre l'objet de chaque élément de l'opération et n'ayez pas peur de poser des questions, même s'il se peut que les réponses soient évidentes.
- Les opérations légitimes peuvent être complexes, mais, dans ce cas, elles exigent des cocontractants avertis qui sollicitent l'avis indépendant de sources compétentes.
- Le fait que des détails ne peuvent pas être fournis immédiatement ne devrait pas vous dissuader d'obtenir ceux-ci auprès d'autres sources avant d'investir.
- Cherchez à savoir qui a lancé l'opération, qui la recommande, qui en fait la promotion et pourquoi vous avez été sollicité en tant qu'investisseur potentiel. Toute tentative manifeste de vous décourager de poser des questions doit éveiller des soupçons.

Voir aussi: Indicateur 8 – Obstacle à l'exercice d'une diligence raisonnable; Indicateur 10 – Duperie et incitations psychologiques; Indicateur 19 – Courriers électroniques non sollicités et autres utilisations abusives des technologies; Additif 1 – Exercice d'une diligence raisonnable.

Indicateur 8: Obstacle à l'exercice d'une diligence raisonnable

La diligence raisonnable étant le principal moyen de vérifier ses soupçons et d'éviter les opérations suspectes, les fraudeurs s'emploient en priorité à empêcher qu'elle soit dûment exercée.

Explication:

La personne ou l'entité appelée à prendre une décision ayant des incidences financières devrait faire en sorte que soit exercée une diligence raisonnable, en consultant des sources indépendantes pour s'enquérir de l'opération proposée, et en particulier des aspects inhabituels. La personne invitée à réaliser un investissement devrait avoir toutes les raisons et être la mieux placée pour exercer cette diligence raisonnable. Les auteurs de fraudes commerciales usent d'une grande variété de stratagèmes pour empêcher leurs victimes d'exercer une telle diligence, que ce soit, notamment, en détournant leur attention; en donnant l'impression que l'opération bénéficie de l'approbation générale et en se dotant ainsi d'une fausse apparence de crédibilité; en contrôlant les moyens d'exercer une diligence raisonnable; en orientant l'investisseur vers des sources non indépendantes; en recourant à des tactiques de vente agressive; ou en insistant sur le caractère urgent ou secret de l'opération. Toute tentative de faire échec à un examen complet et indépendant de l'opération et, tout particulièrement, des aspects inhabituels ou douteux est extrêmement suspecte.

Exemples:

- Un fraudeur peut essayer d'empêcher la victime d'exercer une diligence raisonnable:
 - En présentant, à l'appui de l'opération, des informations qui sont invérifiables;

Illustration 8-1: Un fraudeur peut laisser entendre que des personnalités éminentes, qui ne peuvent être contactées, participent à l'opération ou l'ont approuvée, ou que l'opération trouve ses origines dans des accords privés ou internationaux historiques.

- En insistant sur le secret absolu;

Illustration 8-2: Le fraudeur propose à la victime potentielle un investissement en lui disant toutefois que celui-ci et les rendements promis ne sont possibles que si elle garde le secret absolu.

Illustration 8-3: Le fraudeur peut affirmer que les informations utilisées pour promouvoir l'investissement sont exclusives, secrètes ou confidentielles et que la victime ne peut les communiquer à aucune source indépendante pour exercer une diligence raisonnable.

- En utilisant des tactiques de vente agressives;

Illustration 8-4: Le fraudeur insiste sur le fait que c'est la "dernière chance" ou le "moment ou jamais" d'investir et que l'occasion ne se représentera plus.

Illustration 8-5: Le sentiment d'urgence peut être créé par des événements ou crises sans lien avec l'opération mais qui surviennent actuellement dans le monde, comme des troubles politiques ou des catastrophes naturelles, afin de faire davantage pression sur la victime pour qu'elle investisse rapidement.

- En insistant sur le fait qu'il est inutile d'exercer une diligence raisonnable;

Illustration 8-6: Dans une opération où le fraudeur contrôlait toutes les parties (acheteur, vendeur et chargeur), l'acheteur a demandé à sa banque d'établir une lettre de crédit en faveur du vendeur. Le fraudeur a fabriqué de faux documents attestant la livraison de marchandises n'existant même pas et a demandé paiement de la lettre de crédit. Afin de convaincre l'employé de la banque d'émettre la lettre de crédit, il lui a affirmé avoir parlé à son chef, lequel avait approuvé l'opération ainsi que la lettre, et a laissé entendre que, de ce fait, l'employé n'avait même pas besoin d'une preuve de la propriété des marchandises.

Illustration 8-7: Pour promouvoir un programme d'investissement à haut rendement, un fraudeur se fait accompagner d'un avocat et d'un comptable qui, à un séminaire de promotion, présentent des exposés où ils disent avoir examiné l'opération et conclu qu'elle était légitime, les participants croyant ainsi qu'ils sont indépendants, alors qu'il s'agit en fait de complices.

- En laissant entendre que l'opération a été approuvée soit par le public soit par des autorités compétentes;

Illustration 8-8: Le fraudeur propose un programme d'investissement hautement lucratif à la victime potentielle et l'invite à un séminaire où elle pourra en savoir plus. Celle-ci se retrouve dans un séminaire avec des centaines d'autres investisseurs potentiels. Lors du séminaire, le fraudeur étale sa richesse et peut aller jusqu'à affirmer quoique en termes vagues que des personnalités bien connues du public sont associées au programme. Toutes ces techniques créent un sentiment d'approbation générale destiné à dissuader la victime d'exercer comme il se doit une diligence raisonnable.

Illustration 8-9: Les fraudeurs peuvent utiliser tout type de média – par exemple supports imprimés ou électroniques, messagerie électronique, télévision, exposés en direct et manifestations ressemblant à des congrès – pour donner à la victime l'impression qu'une certaine "opportunité" bénéficie de l'approbation générale et lui faire ainsi perdre de vue la nécessité d'exercer une diligence raisonnable.

- En laissant entendre que quelqu'un exerce déjà une diligence raisonnable et qu'il est donc inutile que l'investisseur en fasse autant de son côté;

Illustration 8-10: Un fraudeur peut donner l'impression qu'une diligence raisonnable est exercée, alors qu'elle ne l'est pas, en

prétendant qu'un tiers s'en charge ou en insistant sur le fait qu'une garantie, un compte de garantie bloqué ou une forme quelconque d'intervention de la part d'un spécialiste externe offre à l'investisseur une protection suffisante.

Illustration 8-11: Un fraudeur peut recommander un spécialiste qui se chargera d'exercer la diligence raisonnable, mais celui-ci soit a été compromis par le fraudeur soit n'a pas suffisamment de connaissances pour exercer cette diligence avec minutie.

- En rendant l'exercice d'une diligence raisonnable impossible, tout en faisant croire à l'investisseur qu'il exerce sa propre diligence.

Illustration 8-12: Un fraudeur peut encourager l'investisseur potentiel à exercer une diligence raisonnable, tout en l'en empêchant, par exemple en lui fournissant des coordonnées incorrectes ou fausses, en usant de prétextes pour expliquer que les principaux intéressés ne peuvent être contactés et en donnant sur l'opération des détails insuffisants pour exercer une telle diligence.

- Des difficultés inhabituelles pour obtenir des informations supplémentaires, de source indépendante, sur l'opération ou les parties en raison de leur identité, de leur situation géographique ou d'autres facteurs, peuvent être le signe d'une fraude commerciale.

Illustration 8-13: Les opérations frauduleuses impliquent souvent des sociétés internationales offshore, ce qui rend plus difficile l'exercice d'une diligence raisonnable.

- Un fraudeur peut orienter la victime potentielle qui cherche à exercer une diligence raisonnable vers des sources d'information non indépendantes ou peut présenter de faux documents pour asseoir sa crédibilité.

Illustration 8-14: Les fraudeurs emploient différents moyens pour empêcher les victimes d'exercer une diligence raisonnable, notamment en faisant appel à des complices que les victimes appellent pour vérifier des informations. On sait qu'ils vont jusqu'à créer des sociétés écran complexes possédant de vrais locaux lorsqu'ils cherchent à soutirer d'importants investissements à leurs victimes.

Conseils:

- Il est absolument essentiel de consulter des sources indépendantes autres que celles fournies par la personne encourageant l'investissement.
- Veillez à ce que la personne à laquelle vous demandez conseil connaisse bien le sujet.
- Vérifiez les éléments principaux de l'opération.
- Faites confiance à votre propre jugement et enquêtez dans le détail si un aspect de l'opération vous trouble.

- Sachez que les fraudeurs modernes opèrent souvent dans le cadre de groupes bien organisés, où ils se corroborent les uns et les autres en termes vagues pour renforcer leur stratagème.
- Évaluez les raisons de l'urgence éventuelle de l'opération.
- Prenez le temps d'étudier l'opération et ne vous décidez pas précipitamment, en particulier lorsque cette décision concerne une question qui sort du cours normal de votre activité.

Voir aussi: Tous les autres indicateurs – L'exercice effectif d'une diligence raisonnable est en tout état de cause le meilleur moyen de ne pas être victime d'une fraude; Additif 1 – Exercice d'une diligence raisonnable.

Indicateur 9: Incitations frauduleuses

Les auteurs de fraudes commerciales peuvent tirer parti des mesures d'incitation au rendement appliquées par une entité ou proposer une assistance, des cadeaux, des faveurs ou d'autres avantages incitatifs à certaines personnes en échange d'une contrepartie qu'ils n'obtiendraient pas autrement ou pour amener ces personnes à fermer les yeux sur certaines activités douteuses.

Explication:

Les mesures d'incitation au rendement conçues conformément aux lois nationales et internationales, aux règles de déontologie et aux normes sectorielles peuvent être utiles pour encourager les bons résultats, en particulier lorsqu'elles sont soumises à un contrôle rigoureux. Elles peuvent aussi toutefois masquer des problèmes fondamentaux avec un compte ou une relation, ou inciter fortement des salariés à fermer les yeux sur des signes normalement troublants.

Sauf s'ils sont soumis à un système de publicité, de déclaration et de contrôle approprié, même les programmes d'incitation les mieux intentionnés rendent une entité plus vulnérable face à la fraude commerciale. Non seulement les salariés eux-mêmes peuvent se livrer à des activités frauduleuses pour obtenir des incitations de leur employeur, mais des personnes externes peuvent aussi pervertir des programmes d'incitation par ailleurs légitimes en repérant ceux qui font l'objet d'une mauvaise gestion et en ciblant les salariés prêts à exploiter ces faiblesses.

Un autre aspect de la pratique des incitations frauduleuses en général est l'octroi de divers avantages – cadeaux, statut, faveurs, argent, données, informations et autres – afin de créer un conflit d'intérêts pour celui qui en bénéficie. En usant de tels moyens pour convaincre les cadres dirigeants ou d'autres salariés de se livrer à des pratiques contraires aux règles de prudence généralement acceptées, les fraudeurs peuvent se servir des incitations pour affaiblir l'organisation tout entière. Leur objectif est d'obtenir du bénéficiaire qu'il soit généralement disposé à les aider ou encore de l'encourager à accomplir un acte qui en soi n'est pas irrégulier mais qui facilite une opération irrégulière, voire d'en faire un complice.

Les fraudeurs peuvent aussi utiliser pour leur stratagème les mêmes mesures d'incitation que celles appliquées dans les entreprises, par exemple, en offrant aux premiers investisseurs des primes pour qu'ils recrutent d'autres investisseurs dans des structures pyramidales où les paiements s'effectuent sur l'argent d'autres

participants. Ils utilisent souvent ces incitations pour convaincre les participants de réinvestir des gains illusoire plutôt que de les récupérer.

Exemples:

- Les salariés ou fraudeurs tirent avantage des mesures d'incitation au rendement octroyées par la société sans contrôle suffisant, par exemple, pour participer à des opérations continues même lorsque celles-ci semblent suspectes.

Illustration 9-1: Un des cadres dirigeants d'un fonds de couverture a perdu plusieurs centaines de millions de dollars qui avaient été placés par des investisseurs et a trompé ceux-ci ainsi que d'autres institutions concernées pendant plus de trois ans en utilisant de faux relevés de compte.

- Les fraudeurs octroient divers avantages – cadeaux, statut, faveurs, argent, données, informations ou autres – susceptibles de créer un conflit d'intérêts pour le bénéficiaire afin d'amener ce dernier à fournir une contrepartie qu'il serait autrement impossible d'obtenir ou à ignorer des actes qui seraient normalement suspects ou problématiques.

Illustration 9-2: Pour chercher à gagner leur faveur, des prêteurs ont offert des voyages "tous frais payés" aux employés de services universitaires d'aide financière et ont fait siéger dans leurs conseils d'administration des responsables universitaires. De nombreuses universités ont agi en qualité d'intermédiaires de confiance en recommandant ces "prêteurs privilégiés" qui ne proposaient pas nécessairement les meilleurs taux aux étudiants emprunteurs.

- Certains éléments identifiables permettent de penser que des incitations et des cadeaux d'origine interne et externe masquent un acte de corruption ou une fraude.

Illustration 9-3: Un salarié atteint des objectifs de rendement très élevés sans trop surveiller ou comprendre les opérations.

Illustration 9-4: Une hospitalité inhabituelle ou des honoraires trop élevés, par exemple pour des services de consultant, sont offerts.

Illustration 9-5: Un homme d'affaires bien connu pour sa générosité offre des montres en or très chères à des banquiers et à des avocats, pour lesquels il est ensuite difficile de poser des questions délicates sur les prêts importants qui lui ont été octroyés et qu'il n'a finalement pas remboursés.

- Les décisions commerciales et financières devraient être prises en toute objectivité.

Illustration 9-6: La personne dont le fraudeur cherche à utiliser l'influence peut recevoir directement ou indirectement les cadeaux ou faveurs, lesquels peuvent aussi être octroyés aux enfants, parents, conjoints, etc.

Illustration 9-7: L'objectif du fraudeur est d'obtenir une contrepartie ou une coopération illicite, notamment d'obtenir des contrats, des informations ou des documents, d'éviter les questions, d'avoir accès à certaines personnes, de compromettre l'intégrité du bénéficiaire ou de l'encourager à participer au stratagème.

Illustration 9-8: Les fraudeurs appâtent habituellement leurs victimes en leur promettant des rendements inhabituels ou excessifs et en les encourageant fortement à réinvestir ces gains exceptionnels.

Conseils:

- Les programmes d'incitation destinés aux salariés devraient faire l'objet d'un contrôle sous la forme d'un examen et d'un audit par des personnes indépendantes.
- Des systèmes devraient être en place pour identifier et résoudre les motifs de griefs des salariés et pour que soient appliquées des politiques adéquates et efficaces de déclenchement d'alerte.
- Les employeurs devraient adopter des principes directeurs concernant l'acceptation et la déclaration de cadeaux et de faveurs et devraient veiller à ce que les salariés aient connaissance de ces principes et les appliquent.
- Les membres de professions libérales devraient savoir qu'ils sont souvent la cible de tentatives d'incitation frauduleuses.
- Lorsqu'il reçoit un cadeau, un salarié ou un membre de profession libérale devrait examiner soigneusement la valeur du cadeau ainsi que l'identité du donateur et la relation avec ce dernier.
- Les employeurs devraient veiller à ce que les achats de cadeaux aux frais de la société soient soumis à examen et approbation de personnes autres que le donateur.
- Les investisseurs doivent comprendre comment un investissement génère des rendements, poser des questions quand ils ont des soupçons, et être disposés à demander confirmation auprès d'un conseiller spécialisé.

Voir aussi: Indicateur 5 – Rendements disproportionnés; Indicateur 6 – Pratique abusive du secret; Indicateur 8 – Obstacle à l'exercice d'une diligence raisonnable; Indicateur 13 – Source de remboursement douteuse ou inconnue; Indicateur 16 – Fraude commise par des salariés ou à laquelle participent des salariés; Indicateur 20 – Stratagèmes de vente pyramidale et multiniveau; Additif 1 – Exercice d'une diligence raisonnable.

Indicateur 10: Duperie et incitations psychologiques

Les fraudeurs peuvent chercher à appâter les victimes en recourant à des incitations psychologiques et à la manipulation tout d'abord pour les convaincre de participer à la fraude puis pour les duper sur l'illégalité réelle ou imaginaire de leur participation. Cette duperie est utilisée ensuite pour détourner l'attention des victimes ou pour obtenir leur silence sur la fraude commerciale bien plus grave qui est commise.

Explication:

Les auteurs de fraudes commerciales ont fréquemment recours à des incitations psychologiques pour encourager des décideurs financiers à conclure une opération frauduleuse puis pour éviter que la fraude soit découverte. L'incitation la plus évidente est l'appât du gain, mais d'autres moyens peuvent être utilisés, comme flatter le décideur en lui offrant des cadeaux, en faisant référence à sa grande expérience d'investisseur ou plus généralement en lui faisant miroiter une participation à une opération privée et exclusive. De nombreux fraudeurs peuvent être particulièrement charmants et persuasifs.

La duperie est un autre moyen utilisé. Toute personne éprouve une réticence psychologique et morale naturelle à commettre un acte irrégulier ou illégal. Lorsqu'une personne cherchant à impliquer un investisseur dans un placement ou une autre "opportunité" financière incite celui-ci à commettre un acte pouvant être douteux ou illégal, la duperie est un moyen de s'assurer de son silence ou de détourner son attention de la commission de la fraude. Les fraudeurs, pour masquer ensuite la fraude, peuvent recourir à des moyens psychologiques par exemple en utilisant la menace, si l'investisseur parle, en laissant entendre qu'il est complice ou en le dupant.

Exemples:

- Les fraudeurs jouent sur certains sentiments puissants qu'ils exploitent, comme l'avidité, l'orgueil, l'empathie ou la peur.

Illustration 10-1: Les fraudeurs considèrent que leurs victimes potentielles sont prédisposées à croire qu'il existe des moyens secrets de gagner énormément d'argent sans risque.

Illustration 10-2: Alors qu'il en est encore aux stades de l'incitation, le promoteur d'un investissement excite l'amour-propre de la victime en faisant allusion au caractère complexe de l'investissement ou en essayant de la ridiculiser parce qu'elle demande des explications sur des opérations complexes ou des termes techniques.

Illustration 10-3: Dans de nombreuses fraudes financières courantes, des chèques et des mandats postaux sont émis pour des montants supérieurs à l'argent ou à la commission dues à la victime de sorte que cette dernière est incitée à déposer le chèque ou le mandat sur son compte bancaire et à transférer les fonds correspondants à une banque étrangère avant d'être informée par les banques que le chèque ou le mandat était faux ou nul.

Illustration 10-4: Les auteurs de fraude aux avances de frais s'appuient sur la prédisposition des victimes à respecter la réglementation, en les incitant à leur verser de l'argent pour des "taxes", "frais" ou "droits de douane" inexistantes avant de leur fournir les biens ou services (par exemple, abris fiscaux offshore) qu'ils leur ont promis.

- Les fraudes commerciales peuvent être conçues pour attirer certains profils psychologiques, en proposant des marchés “secrets”, des ententes illicites ou la participation à des cercles d'affaires exclusifs.

Illustration 10-5: Les personnes qui peuvent sembler méfiantes vis-à-vis des pouvoirs publics se voient proposer des investissements leur évitant de payer des impôts au moyen de comptes offshore. Dans une fraude de plusieurs millions de dollars, les victimes se sont vu proposer des rendements annuels de 80 % grâce à un réseau secret de cambistes prétendument créé par une coalition d'États en 1914 pour régler la dette de la première Guerre mondiale. Les fraudeurs prétendaient que sept “opérateurs mondiaux” contrôlaient la totalité de la masse monétaire mondiale et jouaient le rôle de conseil d'administration pour quelques centaines “d'opérateurs agréés” dans le monde.

- Les promoteurs recherchent les faiblesses dans certains groupes de populations, notamment les immigrés, les pauvres, les personnes âgées et les handicapés, en exploitant les émotions, comme la crainte des personnes âgées de se retrouver sans argent.

Illustration 10-6: Dans un stratagème courant, la personne âgée est informée qu'elle a gagné un lot important “non réclamé” ou a remporté une loterie ou un sweepstake international et qu'elle doit récupérer son gain en versant des avances de frais ou en appelant un numéro de téléphone fixe ou portable lourdement facturé.

Illustration 10-7: Les victimes peuvent être plus exposées selon leur profil particulier ou leur situation personnelle, par exemple, lorsqu'il s'agit de personnes âgées ou des personnes qui ont divorcé depuis peu, ont des problèmes de santé ou ont récemment gagné ou se sont récemment vu attribuer une importante somme d'argent.

- Certains fraudeurs ont recours à la flatterie et à l'apparence de complexité pour inciter les victimes à participer à des investissements frauduleux.

Illustration 10-8: Les fraudeurs peuvent afficher un train de vie dispendieux et exhiber des produits de luxe de grande valeur lorsqu'ils proposent des placements à l'apparence complexe mais fictifs qui imitent les nombreux nouveaux produits légitimes, tout en comptant sur les investisseurs naïfs pour ne pas poser de questions afin de ne pas paraître profanes.

- En cas d'échec des autres incitations psychologiques, les fraudeurs obtiennent souvent la soumission de leurs victimes en menaçant de recourir à la violence ou y recourant effectivement.

Illustration 10-9: Les investisseurs qui n'ont pas conscience d'être victimes sont utilisés pour inciter d'autres personnes à participer. Lorsque la fraude est découverte, ils craignent d'être eux aussi mis en cause en tant qu'“intermédiaires” et le fraudeur exploite cette crainte pour les faire taire.

Illustration 10-10: Lorsqu'une victime découvre la fraude, le fraudeur peut la menacer de la déshonorer publiquement en exposant sa participation au stratagème, ou la tromper en invoquant une série de difficultés fictives, ou encore proposer la possibilité de nouveaux montages encore plus lucratifs. Il s'agit là de tactiques couramment employées pour retarder ou empêcher la dénonciation des activités.

Illustration 10-11: Le fraudeur peut laisser entendre à une personne participant au montage, souvent un membre de profession libérale, qu'elle est devenue – quoique sans le savoir – un maillon dans des opérations de blanchiment d'argent, ce qui peut la dissuader de dénoncer la fraude.

Illustration 10-12: Un important prestataire de services de téléphonie a reçu des menaces pour avoir coupé une ligne téléphonique activée frauduleusement. Dans un appel téléphonique qui a été enregistré, le fraudeur a averti le prestataire que, si ce dernier ne lui donnait pas accès à son système informatique, il paralyserait son service Web en lançant une attaque par déni de service – attaque destinée à inonder un site Web de demandes d'information si nombreuses que les usagers légitimes ne peuvent plus y accéder.

Illustration 10-13: Les fraudeurs essaient d'effrayer les victimes en leur disant qu'elles sont très impliquées dans la fraude et qu'elles ne pourront pas revenir en arrière ou qu'ils ont les moyens de les faire arrêter par des agents de services nationaux ou internationaux de répression. L'intimidation des témoins est fréquente dans les fraudes commerciales.

- Les fraudeurs expliquent qu'il n'y a pas de vraies victimes car leurs cibles sont cupides, complices et crédules.

Conseils:

- Essayez d'évaluer objectivement l'intérêt de l'opération proposée et sachez que tout soupçon découlant d'une évaluation dictée par le bon sens devrait être pris au sérieux. Demandez-vous "Pourquoi moi? Si ce montage marche vraiment, pourquoi un inconnu dans une salle de réunion d'un hôtel ou encore au téléphone ou sur Internet me présente-t-il une opération financière compliquée aussi lucrative en me proposant d'y participer?"
- Votre égo ne devrait pas l'emporter sur vos soupçons – posez des questions même si le promoteur du montage peut insinuer que vous êtes stupide si vous ne comprenez pas. Il est beaucoup plus stupide de réaliser un investissement qu'on ne comprend pas pleinement.
- Demandez un avis juridique auprès d'un conseil indépendant qui soit compétent sur la question.
- Ne vous laissez pas dissuader de dénoncer une fraude aux autorités parce que vous avez été dupé.

Voir aussi: Indicateur 4 – Utilisation abusive de noms; Indicateur 6 – Pratique abusive du secret; Indicateur 7 – Complexité ou simplicité excessive des opérations; Indicateur 8 – Obstacle à l'exercice d'une diligence raisonnable; Indicateur 15 – Fraude fondée sur l'abus d'affinités ou de relations personnelles; Indicateur 17 – Implication ou participation inhabituelle de membres de professions libérales; Additif 1 – Exercice d'une diligence raisonnable.

Indicateur 11: Dysfonctionnements dans les contrôles préventifs suite à des crises

Les fraudes commerciales peuvent exploiter les lacunes des systèmes de contrôle pour tirer parti des élans d'émotion et de générosité qui naissent au lendemain de catastrophes d'origine naturelle et humaine.

Explication:

La civilisation se caractérise notamment par ses élans et ses actes de générosité envers les moins bien lotis. Les catastrophes d'origine naturelle et humaine suscitent spontanément de tels élans. Suite aux ouragans, typhons, tremblements de terre et tsunamis survenus récemment, les secteurs public et privé de la communauté internationale ont collaboré et consacré des milliards au relèvement. La destruction massive de maisons, d'entreprises et d'infrastructures publiques, et le déplacement de millions d'individus nécessitent une action d'urgence, qui se caractérise par la foi en un but commun. Les entités et les opérations commerciales ont un rôle important à jouer pour rendre possible l'appui des secteurs public et privé au relèvement après les catastrophes. Cependant, pour le bien commun, ni l'existence d'une urgence ni l'élan de confiance réciproque que suscite naturellement une crise ne devraient se substituer à la compréhension d'un investissement ou d'une opération commerciale, ni à l'exercice d'une diligence et d'une vigilance raisonnables dans les contrôles préventifs. Une leçon importante des catastrophes passées est que la perte de fonds due à des fraudes a ralenti l'effort de relèvement et réduit le montant de l'appui financier qui aurait pu être fourni pour atténuer les souffrances des victimes légitimes et répondre à leurs besoins.

Les fraudeurs tablent sur le fait qu'au lendemain de catastrophes, les particuliers, les entreprises et les pouvoirs publics, en règle générale, omettent d'exercer une diligence raisonnable ou de procéder aux contrôles préventifs d'usage. Dans leur logique, les catastrophes créent des opportunités en exposant ou en faisant apparaître les lacunes des systèmes de contrôle en période de grande urgence nationale ou internationale et à un moment où prévaut une très grande émotion au sein de populations souhaitant avoir foi en une cause commune.

Exemples:

- La vague de générosité publique qui fait immédiatement suite à une catastrophe est souvent exploitée à des fins malhonnêtes par les fraudeurs qui tentent de tirer profit des œuvres ou dons de charité.

Illustration 11-1: Il existe toujours des fraudes qui consistent à solliciter des dons dans des buts apparemment charitables. Lorsque surviennent des catastrophes naturelles, le nombre de ces fraudes peut augmenter d'une manière spectaculaire. Après les attaques terroristes du 11 septembre 2001, le tsunami de l'océan Indien et

les ouragans Katrina et Rita, par exemple, les services de répression ont relevé un nombre important de fraudes visant à collecter de l'argent pour les premiers intervenants et les survivants des catastrophes.

Illustration 11-2: Des plans d'investissement "à rendement élevé" surgissent très rapidement après des catastrophes ou événements mondiaux majeurs. Ils se caractérisent par des tactiques de vente qui ne visent pas un objectif purement charitable mais qui allient promesse de grands profits et prétendus effets bénéfiques en tant qu'œuvre caritative ou "projet humanitaire". Les fraudeurs prétendent souvent que les plans sont "cautionnés par l'Organisation des Nations Unies" ou qu'il s'agit d'un "programme d'investissement approuvé par l'ONU".

- Pendant que les pouvoirs publics s'organisent pour intervenir, les fraudeurs recherchent des brèches dans le contrôle du traitement des achats, des aides et des subventions.

Illustration 11-3: Les pratiques de fraude dans les achats, notamment les commissions occultes que versent les fournisseurs aux employés des organismes contractants en échange d'un traitement favorable, sont fréquentes dans les marchés de biens et de services après les catastrophes naturelles majeures, lorsque de nombreux gouvernements et organismes internationaux passent des contrats pour l'enlèvement des débris et la reconstruction des infrastructures.

Illustration 11-4: Les fraudeurs font pression sur les personnes évacuées pour qu'elles les autorisent à recevoir leur courrier. Les chèques émis par les pouvoirs publics pour venir en aide à ces sinistrés sont envoyés à l'adresse des fraudeurs, qui les détournent ensuite pour les encaisser ou pour acheter des biens auprès d'entreprises locales. Les biens sont souvent vendus directement ou au moyen d'enchères en ligne organisées dans d'autres régions, voire d'autres pays, par les fraudeurs jouant les "intermédiaires" pour des réseaux de vol dans le voisinage immédiat des zones de catastrophe.

- Lorsqu'il est fait appel aux ressources du secteur privé pour les opérations de relèvement après les catastrophes, les fraudeurs profitent de l'insuffisance d'informations dans le processus d'évaluation des dommages et des dysfonctionnements systémiques dans les contrôles normalement associés aux systèmes financiers.

Illustration 11-5: Les exemples de fraude à l'assurance comprennent les demandes frauduleuses d'indemnisation pour la perte ou l'endommagement de biens ou pour des dommages corporels simulés, les fausses demandes de rénovation pour des dégâts occasionnés par les catastrophes, et les ventes de faux contrats d'assurance.

Illustration 11-6: Les institutions financières déplacées qui essaient de fournir des services bancaires d'urgence aux survivants des catastrophes doivent faire face à une augmentation de l'émission de chèques sans provision, à savoir l'utilisation à différents endroits de plusieurs comptes bancaires pour déposer des chèques et tirer d'autres chèques avant que les premiers ne soient compensés par le système bancaire, ce qui a pour effet de créer un "flottant" qui ne tient à rien de plus qu'au laps de temps qui s'écoule avant que les chèques ne soient compensés et imputés sur les différents comptes.

Conseils

- Exprimez tout élan de charité par le biais d'organisations caritatives compétentes et reconnues.
- L'argument selon lequel un investissement non seulement produira des rendements élevés, mais présentera aussi l'avantage de poursuivre des objectifs d'aide humanitaire, de secours aux sinistrés ou d'autres objectifs similaires, ou le fait que de tels motifs soient invoqués pour justifier des investissements ou d'autres possibilités financières que les conditions commerciales s'y rattachant ne peuvent expliquer ou justifier, peut être un signe de fraude commerciale.
- L'apparition soudaine d'une opération commerciale dans un contexte non commercial devrait laisser craindre qu'il n'y ait aucune relation réelle ni logique entre la cause charitable et le plan proposé.
- Parce qu'ils visent à diminuer sensiblement les possibilités d'accès frauduleux aux systèmes grâce à une action en amont, les contrôles préventifs constituent un élément clef d'un programme efficace de prévention de la fraude.
- Bien avant toute catastrophe, les contrôles préventifs devraient être testés sur le terrain afin de vérifier qu'ils fonctionnent comme prévu.
- La récidive est fréquente dans le cas de la fraude sur Internet. La mise en place de bases de données sur des fraudes antérieures, en tant que méthode défensive, pour comparer par exemple des éléments de nouvelles commandes aux informations figurant dans ces bases, peut permettre de se prémunir contre de nouvelles fausses commandes ou factures.
- Un personnel bien formé et conscient du risque de fraude peut aider à prévenir celui-ci. La formation du personnel de première ligne pour les sensibiliser, notamment au risque de fraude dans le programme et aux types possibles de fraude auxquels il peut être confronté, est essentielle pour enrayer la fraude avant qu'elle n'essaime dans les entités publiques et privées.

Voir aussi: Indicateur 8 – Obstacle à l'exercice d'une diligence raisonnable; Indicateur 15 – Fraude fondée sur l'abus d'affinités ou de relations personnelles; Additif 1 – Exercice d'une diligence raisonnable.

Indicateur 12: Transfert de fonds immédiat, rapide ou irrévocable

Les auteurs de fraudes commerciales font souvent pression sur les investisseurs potentiels non seulement pour que ces derniers prennent très rapidement une

décision, mais aussi pour qu'ils transfèrent immédiatement ou rapidement des fonds, ce qui ne laisse que peu ou pas de temps pour exercer une diligence raisonnable ou recourir aux conseils d'un expert.

Explication:

Les opérations légitimes requièrent souvent des décisions rapides et une action immédiate. Toutefois, les personnes ou les entités qui concluent de telles opérations ne sont généralement en mesure d'y participer que parce qu'elles comprennent au préalable la nature des risques et des profits qui en découlent. Aussi, ces personnes et ces entités ne s'abstiennent-elles pas d'exercer une diligence raisonnable pour prendre des décisions rapides, mais au contraire, l'exercent à des degrés divers ou aux différentes étapes des opérations.

Un fraudeur persuadera souvent une victime de la nécessité de prendre des décisions rapides afin de l'empêcher d'exercer une diligence raisonnable ou de l'amener à faire un transfert irrévocable de fonds en sa faveur. Une personne ou une entité à qui il est demandé de prendre une décision ayant des implications financières peut être contrainte d'effectuer des transferts de fonds immédiats, rapides ou irrévocables pour réaliser l'opération. Une fois les sommes transférées, elles sont facilement virées par le fraudeur, dans bien des cas à l'étranger, ce qui rend leur localisation ou leur récupération difficile ou impossible.

Exemples:

- Le fraudeur insistera sur un transfert de fonds immédiat, ne laissant que peu ou pas de temps pour l'exercice ne serait-ce que d'un minimum de diligence raisonnable.

Illustration 12-1: Le promoteur d'un investissement assure que celui-ci génèrera des profits et des rendements élevés. En même temps, il prévient la victime potentielle que l'opportunité d'investissement "ne durera pas", ou qu'il s'agit d'"une opportunité qui ne se présente qu'une fois dans la vie" et qu'elle doit "agir vite". Il insiste sur une décision rapide avant que la victime n'ait suffisamment de temps pour bien étudier l'opération.

- Le caractère urgent de l'opération peut être invoqué pour amener la victime à accepter des clauses supplémentaires.

Illustration 12-2: Un investisseur est encouragé à autoriser un transfert sur un nouveau compte ouvert pour la fraude. Pour de prétendus motifs d'urgence et de commodité, il est incité à inscrire le fraudeur ou son complice comme cosignataire sur le nouveau compte. Le fraudeur devenu cosignataire transfère alors les fonds sous son contrôle.

- Une fraude peut également consister en un transfert immédiat et irrévocable de fonds vers des sociétés offshore.

Illustration 12-3: Une opération comporte des transferts vers une société offshore, décrite comme une société offshore "anonyme", ou vers une société, une fiducie, un compte offshore dans un "paradis fiscal".

Conseils:

- Ne vous décidez pas, en raison de pressions et de délais, à conclure une opération avant d'avoir exercé la diligence raisonnable requise.
- Ne donnez jamais le contrôle de comptes bancaires ou d'investissement.
- Tâchez de comprendre les raisons avancées pour tout transfert de fonds, en particulier lorsque l'opération comporte des transferts multiples.
- Soyez particulièrement vigilants sur les transferts d'argent vers un autre territoire, en particulier les centres offshore qui ont des lois sur le secret et rendent extrêmement difficile et prohibitif le recouvrement des fonds transférés.

Voir aussi: Indicateur 6 – Pratique abusive du secret; Indicateur 8 – Obstacle à l'exercice d'une diligence raisonnable; Additif 1 – Exercice d'une diligence raisonnable.

Indicateur 13: Source de remboursement douteuse ou inconnue

Les auteurs de fraudes commerciales masquent souvent les origines des prétendus gains ou rendements des capitaux investis en faisant référence à des sources vagues, étrangères ou incertaines, comme des "programmes d'opérations" génériques (parfois sur des marchés "secrets"), ou des remboursements provenant de places internationales ou d'entités non réglementées.

Explication:

Pour les opérations commerciales légitimes, il est essentiel de connaître la source de remboursement et d'appliquer des procédures documentées pour le remboursement exact et rapide des gains et des profits. Dans les opérations commerciales, les intermédiaires financiers honnêtes ont des principes de gestion sains, des modèles économiques clairs et des processus documentés et bien exécutés dont l'efficacité fait continuellement l'objet d'une évaluation. Pour être efficaces, les opérations de remboursement doivent reposer sur des règles claires et connues, et des communications exactes avec des contreparties de confiance. Les opérations commerciales requièrent souvent des sources de remboursement étrangères, mais n'incluent généralement pas de complexités inexplicables, ni le recours à des méthodes inefficaces de remboursement, ni d'exigences que les sources de remboursement dépendent de places internationales non réglementées. Il ne serait pas non plus habituel qu'une source de remboursement offshore ou étrangère entre dans le cadre d'une opération par ailleurs entièrement nationale. La personne ou l'entité à qui il est demandé de prendre une décision ayant des implications financières doit comprendre les raisons commerciales qui justifient l'opération sous-jacente et déterminer les raisons commerciales particulières de toute complexité, et elle doit connaître avec certitude la source de remboursement.

Les fraudeurs entraînent souvent les investisseurs potentiels à ne pas s'interroger sur la source ou la méthode de remboursement en offrant des incitations financières inhabituelles qui n'ont rien à voir avec l'opération sous-jacente ou n'ont aucune justification commerciale. Les investisseurs peuvent être attirés par un "taux de rendement élevé" et accepter une promesse de remboursement d'une entité qui n'a pas de lien commercial visible avec l'opération. Souvent, une fraude peut dépendre

pour partie de l'acceptation par l'investisseur que les remboursements s'effectuent à partir de territoires considérés comme des "paradis du secret". L'aspect "offshore" de l'opération soumet la victime à une autre manipulation: en acceptant des sources de remboursement inhabituelles en échange de la possibilité d'éviter de payer tout impôt sur les rendements proposés, l'investisseur devient complice. Des sources de remboursement vagues, incertaines ou offshore sont souvent utilisées pour maintenir les investisseurs dans un état de doute, de sorte qu'une fraude ne soit détectée que lorsqu'il est trop tard.

Exemples:

- La nature véritable d'une opération est masquée; l'opération n'a probablement pas de but commercial et présente des caractéristiques improbables, notamment des rendements disproportionnés.

Illustration 13-1: Les "titres d'emprunt historiques" ou titres qui autrefois constataient des obligations valables d'entités commerciales ou souveraines mais qui aujourd'hui sont sans valeur et sont uniquement collectionnés ou échangés comme souvenirs, vaudraient des millions ou des milliards de dollars selon les évaluations de tiers désignées par des termes inventés comme "hypothecated authentications" ou "hypothetical valuations" ("authentications hypothéquées" ou "évaluations hypothétiques") et sont vendus à des investisseurs inexpérimentés à des prix bien supérieurs à leur valeur d'objet de collection.

- Les rendements sont justifiés par de prétendues ventes d'un produit en quantité supérieure à sa production ou son offre mondiale.

Illustration 13-2: La source de remboursement serait de l'or, "garanti" par de faux "certificats d'or" ou "récépissés d'entrepôt", qui auraient été délivrés par des banques offshore obscures ou inexistantes, ou par de grandes institutions financières, voire des organisations internationales bien connues, et qui, si cela était vrai, représenteraient en lingots une quantité d'or supérieure à celle jamais produite dans l'histoire.

- Les remboursements proviennent des investissements d'autres participants ou du propre investissement du participant concerné.

Illustration 13-3: Dans une fraude reposant sur un "système pyramidal", une "société commerciale" a vendu des sacs de fourmis en demandant aux investisseurs d'élever les insectes et de les ramener en leur promettant un bénéfice de 130 %. Au départ, l'argent versé par les nouveaux investisseurs pour l'achat des sacs était utilisé pour payer les bénéfices des investisseurs antérieurs. Le système pyramidal a atteint une masse critique, puis s'est effondré, lorsque la source de financement des nouveaux investisseurs n'a plus suffi pour rembourser les investisseurs antérieurs.

Illustration 13-4: Après s'être laissées prendre dans une fraude où des investissements "de premier ordre" ou à "rendement élevé" leur étaient proposés, les victimes sont souvent contactées par une

deuxième équipe de fraudeurs qui leur offre des services de “recouvrement” des fonds. De petits montants sont “recouvrés” en échange d’une “avance de frais”. Les victimes subissent ensuite des pressions pour verser des frais supplémentaires plus élevés, et des recouvrements plus importants et “plus complexes” leur sont promis. Toutes les sommes “recouvrées” par la deuxième équipe proviennent des fonds des victimes qui se trouvent entre les mains de la première équipe. La fraude se poursuit jusqu’à ce que la deuxième équipe ait soutiré tous les frais que les victimes sont désireuses ou en mesure de payer. Finalement, celles-ci perdent tous les fonds “investis” au départ avec la première équipe, ainsi que toutes les “avances de frais” versées à la deuxième équipe.

Conseils:

- Soyez en mesure de déterminer le but commercial de l’opération et de comprendre comment les rendements sont générés.
- Une surenchère de détails ésotériques, comme les “titres d’emprunt historiques”, des méthodes de remboursement trop complexes, des explications incohérentes sur les sources de remboursement et des modalités inhabituelles auxquelles les gains sont subordonnés, ne sont pas normales dans les opérations commerciales légitimes.
- Lorsque le remboursement des gains se fait attendre, un investisseur devrait solliciter des conseils objectifs et indépendants et ne devrait accepter aucune excuse.
- Lorsqu’une partie importante des rendements provient du fait que l’on encourage d’autres à investir et à recruter, à leur tour, de nouveaux investisseurs, il faut faire bien attention à la légitimité de cette pratique. Si le principal but commercial est d’obtenir un pourcentage des investissements des derniers “entrés”, il pourrait s’agir de ce l’on appelle un “système pyramidal”.
- Ne vous focalisez pas sur le montant des prétendus rendements sur investissement au point de perdre de vue la source de ces rendements.
- Méfiez-vous des méthodes ou des sources de remboursement qui mettent en jeu des entités, des territoires ou des complexités qui n’ont aucune justification commerciale claire en relation avec l’opération.
- L’emploi d’un discours faisant référence à des investissements “à rendement élevé” et “sans risque” dans le cadre de “programmes d’opérations secrets” ou de “salles des marchés secrètes” sur des territoires pratiquant l’“exonération fiscale” ou le “secret bancaire”, est le signe qu’une opération s’écarte des normes commerciales et qu’il n’existe peut-être aucune source commerciale de remboursement. Face à ce discours, les investisseurs doivent exercer activement une diligence raisonnable.

Voir aussi: Indicateur 5 – Rendements disproportionnés; Indicateur 8 – Obstacle à l’exercice d’une diligence raisonnable; Indicateur 9 – Incitations frauduleuses; Indicateur 10 – Duperie et incitations psychologiques; Indicateur 20: Stratagèmes de vente pyramidale et multiniveau; Additif 1 – Exercice d’une diligence raisonnable.

Indicateur 14: Aspects ou explications irrationnels ou illogiques

Une fois qu'un investissement a été effectué, pour faire durer la fraude ou en masquer le produit, le fraudeur s'appuie souvent sur toute raison possible ou superficiellement plausible pour expliquer tout aspect suscitant des doutes. Généralement, ces prétextes ou explications ne résistent pas à un examen minutieux et permettent de découvrir la fraude commerciale.

Explication:

Le commerce et la finance modernes sont de nature rationnelle et systématique. Même s'ils sont parfois difficiles à comprendre, leurs caractéristiques se justifient toujours par des aspects commerciaux, historiques, systémiques ou autres qui eux sont compréhensibles et explicables. Lorsqu'un instrument ou un montage présente des éléments irrationnels ou illogiques, notamment dans le cas de mauvais résultats, un examen plus détaillé s'impose et un expert indépendant devrait être consulté.

Le fraudeur donnera fréquemment des explications incohérentes ou illogiques pour persuader la victime potentielle de ne pas solliciter de conseils, pour faire durer la fraude ou pour en masquer le produit. Des explications illogiques peuvent être données à la victime pour tenter de l'inciter à continuer de participer à la fraude. Ou bien, lorsque les gains se font attendre, le fraudeur peut prétendre que les rendements dus à l'investisseur sont retardés par des catastrophes naturelles, des événements récents ou d'autres faits similaires qui, en principe, n'auraient aucune incidence sur des opérations du type envisagé. La victime peut également être poussée à garder le silence sur l'opération sous la menace qu'en cas de dénonciation, le paiement des profits serait retardé ou impossible.

Exemples:

Les opérations frauduleuses peuvent reposer sur des explications illogiques concernant le rôle ou l'identité des cocontractants.

Illustration 14-1: La fraude peut faire intervenir des acteurs improbables, par exemple dans le cas d'une opération bancaire avec des organisations qui ne sont pas des banques, comme l'Organisation des Nations Unies ou la Chambre de commerce internationale, ou d'une opération bancaire privée avec une institution bancaire internationale qui ne mène pas d'activités de banque de détail, comme le Fonds monétaire international ou la Banque mondiale.

Illustration 14-2: Le fraudeur peut décrire des clients ou des cocontractants que la victime ne rencontre jamais. Par exemple, un avocat propose une opération dans laquelle un "client" vendra des instruments financiers en tant que membre d'un marché interbancaire secret, mais le client n'est jamais identifié ni présenté à la victime.

- Des aspects irrationnels ou illogiques peuvent apparaître dans les fondamentaux mêmes de l'opération.

Illustration 14-3: Une grave disproportion peut apparaître dans la structure générale de l'opération, par exemple lorsqu'il est question

d'une opération relativement peu importante, derrière laquelle se cacherait une banque puissante.

Illustration 14-4: Une logistique illogique peut être décelée, par exemple dans la vente de marchandises, lorsque les mouvements de ces marchandises sont absurdes du point de vue géographique quant aux lieux habituels de production ou de culture.

- Des explications irrationnelles ou illogiques peuvent aussi être données pour justifier les retards dans la réalisation du produit d'une opération. Dans la plupart des cas, la raison invoquée n'a guère de rapport avec un retard effectif ou probable dans l'exécution de l'opération.

Illustration 14-5: Les fraudeurs peuvent prétexter que le retard est dû à des considérations juridiques, à l'intervention des pouvoirs publics, à des événements récents comme des catastrophes naturelles ou des changements politiques. Dans un cas, le fraudeur a prétendu que les systèmes de paiement internationaux avaient été fermés suite au décès d'un membre de la famille royale, et que le produit d'une opération ne serait disponible qu'après leur réouverture.

- Un fraudeur peut décourager activement la victime de dénoncer l'inexécution d'une opération ou le défaut de paiement en prétendant qu'une telle dénonciation rendra impossible l'exécution future de l'opération ou le paiement.

Illustration 14-6: Lorsque le produit n'est pas réalisé, le fraudeur peut dire aux victimes que l'investissement n'a pas encore été effectué et que, en cas de dénonciation, les autorités ne comprendraient pas l'opération et qu'elles la retarderaient inutilement le temps d'enquêter.

Illustration 14-7: Lorsqu'une victime interroge le fraudeur sur le retard de paiement du produit, celui-ci peut tenter de lui faire garder le silence en l'amenant à croire qu'elle aussi est impliquée dans un acte frauduleux. Par exemple, le fraudeur peut avouer à la victime que l'opération est d'une légalité douteuse et que, parce qu'elle a perçu des gains provenant de l'argent d'autres victimes, elle est tout aussi coupable que lui.

Conseils:

- Examinez d'un œil critique la logique ou la plausibilité des explications, et lorsque vous ne les comprenez pas, n'ayez pas honte ou peur de demander des avis indépendants.
- Demandez toujours au promoteur d'une opération d'expliquer les termes nécessaires ou les rôles principaux si vous ne les comprenez pas. Méfiez-vous d'un promoteur qui ne peut expliquer de façon satisfaisante ni les rôles ni les termes essentiels, et soyez disposé dans ces cas à solliciter des conseils objectifs.

- Il vaut mieux admettre les soupçons désagréables et chercher à les dissiper plus tôt que plus tard, le temps jouant toujours en faveur du fraudeur.
- En cas de doute, demandez l'aide des autorités.

Voir aussi: Indicateur 3 – Incohérences dans l'opération; Indicateur 8 – Obstacle à l'exercice d'une diligence raisonnable; Additif 1 – Exercice d'une diligence raisonnable.

Indicateur 15: Fraude fondée sur l'abus d'affinités ou de relations personnelles

Les fraudes commerciales profitent souvent de facteurs non économiques comme la confiance naturelle entre personnes de même milieu, pour amener les victimes potentielles à relâcher la diligence raisonnable qu'elles exerceraient normalement et pour utiliser le groupe comme source de victimes potentielles. De plus, les fraudes commerciales s'adaptent souvent aux croyances ou aux points communs qui unissent ou caractérisent un groupe.

Explication:

Il est normal de donner crédit et de s'en remettre aux personnes avec lesquelles nous avons des liens étroits, qu'il s'agisse de parents, d'amis ou de personnes du même milieu, y compris ceux avec qui nous entretenons des liens religieux, sociaux, politiques, ethniques, caritatifs, fraternels et autres. Les auteurs de fraudes commerciales jouent souvent sur ces affinités pour promouvoir leurs montages et pour amener les investisseurs à se focaliser sur la sécurité que procurent ces affinités au lieu de chercher à comprendre l'investissement proposé ou à solliciter des conseils à son sujet. Le problème ne tient ni à l'affinité ni à la relation, mais à une confiance excessive dans le lien commun qui fait perdre de vue les facteurs objectifs liés à l'investissement proposé.

Exemples:

- Les relations dont peuvent abuser les fraudeurs sont notamment les suivantes:
 - Relations familiales;
Illustration 15-1: Les fraudeurs incitent souvent les parents et les amis à investir dans un plan qui leur aurait normalement inspiré des doutes.
 - Équipes sportives ou soutien apparent de personnalités connues;
Illustration 15-2: Le fraudeur utilise la réputation d'une grande vedette sportive pour encourager et promouvoir des investissements frauduleux.
Illustration 15-3: Un citoyen éminent ou une personne célèbre est invité à une manifestation organisée pour promouvoir un investissement, et en acceptant cette invitation, il semble cautionner personnellement l'investissement.
 - Affinités religieuses ou culturelles;
Illustration 15-4: Un groupe religieux ou culturel est encouragé par d'autres membres ou un dirigeant à souscrire, uniquement sur la

base de leur affinité, à un plan d'investissement prétendument bénéfique pour leur foi ou leur héritage commun.

Illustration 15-5: Un groupe s'intéresse soudainement à un investissement ou à un plan particulier, qu'il semble soutenir massivement, alors que celui-ci n'a rien à voir avec l'objectif ou la préoccupation commune du groupe.

Illustration 15-6: Un individu, inconnu par le passé, s'intègre dans un certain groupe, en devient un membre influent, et encourage vivement les autres membres du groupe à souscrire à un certain investissement ou plan.

Illustration 15-7: La dynamique d'un groupe change soudain, ses préoccupations devenant moins religieuses ou culturelles et davantage commerciales.

– Liens caritatifs.

Illustration 15-8: Un fraudeur profite d'une tragédie récente pour mettre sur pied une fausse œuvre de bienfaisance dont ses associés et lui, et non les victimes, tirent parti.

Illustration 15-9: Il est fréquent que les fraudeurs indiquent qu'une certaine partie des fonds sera consacrée à une cause humanitaire ou autre cause charitable donnée.

- Assurances: Le fraudeur peut tenter de lier la fraude aux membres du groupe afin de les mettre davantage en confiance.

Illustration 15-10: Le fraudeur peut convaincre un groupe que les fonds investis resteront sous le contrôle du groupe.

- La crédibilité de ces pratiques peut être considérablement renforcée lorsque les profits sont payés comme promis avec l'argent investi ou les investissements des autres.

Conseils:

- La confiance fondée sur des relations ou des intérêts communs ne devrait pas se substituer à la compréhension d'un investissement ou d'une opération commerciale, ou à l'exercice d'une diligence et d'une vigilance raisonnables pour protéger ses propres intérêts.
- Réfléchissez par vous-même.
- Lorsqu'il est question d'argent, ne préférez pas les suggestions ou conseils amicaux d'une connaissance membre d'un groupe social ou autre aux avis d'un professionnel.
- Ce n'est pas parce qu'un cocontractant a été solvable par le passé qu'il faut présumer qu'il l'est nécessairement aujourd'hui.
- Connaître votre cocontractant doit être un processus continu, les circonstances pouvant changer et les pressions du monde des affaires pouvant susciter un comportement irresponsable et frauduleux même dans des activités jusque-là légitimes.

- Ne laissez pas les apparences extérieures, comme l'organisation de cocktails chers dans des hôtels de luxe ou de réunions avec des individus de même sensibilité, obscurcir votre jugement sur un investissement potentiel.
- Faites attention aux invitations qui sont acceptées et, par conséquent, à celles qui visent à exploiter un nom et une réputation.

Voir aussi: Indicateur 4 – Utilisation abusive de noms; Indicateur 5 – Rendements disproportionnés; Indicateur 8 – Diligence raisonnable; Indicateur 10 – Duperie et incitations psychologiques; Indicateur 11 – Dysfonctionnements dans les contrôles préventifs suite à des crises; Indicateur 20: Stratagèmes de vente pyramidale et multiniveau; Additif 1 – Exercice d'une diligence raisonnable.
